



AGNIESZKA
KOWALSKA Usługi
biurowo-
marketingowe
"Pracownik z pasją"
Brak ocen dla tego dostawcy

Skuteczna sprzedaż oferty edukacyjnej w prywatnej placówce – techniki pozyskiwania klientów online i offline

Numer usługi 2025/07/20/190209/2890173

5 642,00 PLN brutto
4 586,99 PLN netto
182,00 PLN brutto/h
147,97 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 31 h
📅 23.09.2025 do 08.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla właścicieli, dyrektorów i kadry zarządzającej prywatnych placówek edukacyjnych (żłobków, przedszkoli, szkół podstawowych), sekretarek, nauczycieli oraz członków kadry pedagogicznej zaangażowanych w proces pozyskiwania klientów i promocji oferty edukacyjnej placówki. Uczestnikami mogą być również osoby przygotowujące się do prowadzenia lub rozwijania prywatnej placówki edukacyjnej oraz osoby zajmujące się promocją usług edukacyjnych na poziomie lokalnym.

Szkolenie nie wymaga specjalistycznego przygotowania technicznego, natomiast zalecana jest podstawowa orientacja w mediach społecznościowych i realiach funkcjonowania placówek edukacyjnych. (żłobków, przedszkoli, szkół podstawowych), a także pracowników odpowiedzialnych za rozwój, komunikację z rodzicami i działania sprzedażowe. Uczestnikami mogą być również osoby przygotowujące się do prowadzenia lub rozwijania prywatnej placówki edukacyjnej oraz osoby zajmujące się sprzedażą usług edukacyjnych ,

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

22-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

31

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie skutecznej sprzedaży oferty edukacyjnej prywatnej placówki, z uwzględnieniem realiów rynku lokalnego i specyfiki pracy z rodzicami jako główną grupą decyzyjną. Uczestnicy nauczą się tworzyć i prezentować ofertę edukacyjną, prowadzić rozmowy sprzedażowe, pozyskiwać klientów poprzez działania stacjonarne i online, a także wykorzystywać narzędzia wspierające sprzedaż.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy ofertę edukacyjną i dostosowuje ją do klienta indywidualnego	Przedstawia dopasowaną ofertę do różnych grup odbiorców	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi rozmowy sprzedażowe i reaguje na obiekcje rodziców	Przeprowadza skuteczną rozmowę sprzedażową z uwzględnieniem obiekcji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Organizuje dni otwarte i wydarzenia przyciągające nowych klientów	Tworzy harmonogram wydarzenia i strategię zaproszeń	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna sposób na zwiększania konwersji	Analizuje i optymalizuje działania sprzedażowe, by zwiększyć sprzedaż usług	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi lokalny research i dostosowuje komunikację do potrzeb rynku	Tworzy raport lokalnego otoczenia edukacyjnego	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje konwersję sprzedaży i wyciąga wnioski z działań	Interpretuje dane sprzedażowe i proponuje zmiany	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Program

Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zapisie termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować go do potrzeb Uczestnika.

Szkolenie to kompleksowe wsparcie dla wszystkich, którzy chcą budować silną, rozpoznawalną i przyciągającą rodziców markę edukacyjną.

Szkolenie obejmuje 31 godzin dydaktycznych (23 godziny i 15 minut zegarowych) i realizowane jest w trybie 7 spotkań

Dzień 1

Moduł 1: Wprowadzenie do sprzedaży edukacyjnej

Zakres:

- Różnice między marketingiem a sprzedażą w edukacji
- Określanie buyer person (żłobek, przedszkole, szkoła podstawowa)
- Tworzenie oferty dopasowanej do segmentów klientów
- Wyróżniki szkoły i analiza konkurencji
- Dopasowanie komunikacji i języka korzyści

Dzień 2

Moduł 2: Rozmowy sprzedażowe z rodzicami

Zakres:

- Struktura rozmowy sprzedażowej w edukacji
- Techniki zadawania pytań i budowania zaufania
- Radzenie sobie z obiekcjami
- Prezentacja oferty placówki edukacyjnej
- Scenki i ćwiczenia

Dzień 3

Moduł 3: Treści sprzedażowe w social mediach

Zakres:

- Reelsy, stories i relacje – jak wykorzystywać do sprzedaży
- Storytelling sprzedażowy
- Bio sprzedażowe dla zespołu
- Planowanie treści z myślą o sprzedaży

Dzień 4

Moduł 4: Wizytówka Google i analiza skuteczności

Zakres:

- Optymalizacja wizytówki Google dla placówki edukacyjnej
- Zbieranie i prezentowanie opinii rodziców
- Analiza działań w social mediach
- Checklisty i mierniki skuteczności

Dzień 5

Moduł 5: Sprzedaż lokalna i aktywizacja rodziców

Zakres:

- Networking, lokalne wydarzenia i współprace

- Dni otwarte i wydarzenia specjalne
- Konkursy wewnętrzne i zewnętrzne
- Programy poleceń i aktywizacja rodziców do promocji

Dzień 6

Moduł 6: Konfiguracja kampanii reklamowych

Zakres:

- Zakładanie konta firmowego i Menedżera Reklam
- Konfiguracja kampanii sprzedażowych (pozyskiwanie klientów, remarketing)
- Tworzenie grup odbiorców i ustawienia celów reklamowych

Dzień 7

Moduł 7: Analiza sprzedaży i wyciąganie wniosków

Zakres:

- Wyznaczanie konwersji i cele sprzedażowe
- Analiza bieżącej sprzedaży i struktury klientów
- Monitoring efektów i podejmowanie decyzji
- Strategiczne podejście do rozwoju oferty

Walidacja i prezentacja wdrożeń

Podczas szkolenia poznasz m.in.:

- jak tworzyć i prezentować ofertę edukacyjną dostosowaną do różnych typów odbiorców (żłobek, przedszkole, szkoła 1-8),
- jak przeprowadzać rozmowy sprzedażowe z rodzicami,
- jak przygotować kampanie sprzedażowe w Facebooku i Instagramie,
- jak angażować rodziców do promocji i poleceń,
- jak zwiększać konwersję z wizytówki Google i social mediów,
- jak działać lokalnie – wydarzenia, targi, networking, współprace,
- jak budować sprzedażowy wizerunek zespołu i dyrekcji,
- jak tworzyć skuteczne treści sprzedażowe: reelsy, relacje, posty,
- jak analizować dane sprzedażowe i wprowadzać zmiany.

W trakcie szkolenia odbędą się krótkie przerwy. Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie do sprzedaży edukacyjnej, określanie buyer person (żłobek, przedszkole, szkoła), wyróżniki oferty edukacyjnej, segmentacja klientów, dopasowanie komunikacji	Agnieszka Kowalska	23-09-2025	09:00	12:15	03:15
2 z 8 Techniki prowadzenia rozmów sprzedażowych z rodzicami, reagowanie na obiekcje, prezentacja oferty placówki, scenki i ćwiczenia	Agnieszka Kowalska	24-09-2025	09:00	12:15	03:15
3 z 8 Reelsy i treści sprzedażowe w mediach społecznościowych, storytelling sprzedażowy, bio sprzedażowe zespołu, planowanie treści	Agnieszka Kowalska	26-09-2025	09:00	12:15	03:15
4 z 8 Wizytówka Google – optymalizacja i zwiększanie konwersji, analiza skuteczności działań w social mediach, checklisty działań	Agnieszka Kowalska	30-09-2025	09:00	12:15	03:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 8 Sprzedaż lokalna: networking, wydarzenia, dni otwarte, konkursy, polecenia, aktywizacja rodziców	Agnieszka Kowalska	01-10-2025	09:00	12:15	03:15
6 z 8 Ustawienie kampanii sprzedażowych (pozyskiwanie klientów, remarketing), grupy odbiorców	Agnieszka Kowalska	03-10-2025	09:00	12:30	03:30
7 z 8 Analiza sprzedaży i konwersji, monitoring efektów, wyciąganie wniosków, wdrożenie strategii	Agnieszka Kowalska	07-10-2025	09:00	12:00	03:00
8 z 8 Walidacja	-	07-10-2025	12:00	12:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 642,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 586,99 PLN
Koszt osobogodziny brutto	182,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	147,97 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Kowalska

W trakcie swojej kariery Agnieszka Kowalska współpracowała z ponad 200 firmami z całej Polski, wspierając je w skutecznym zwiększaniu sprzedaży online. Specjalizuje się w działaniach, które bezpośrednio przekładają się na wyniki finansowe klientów – od wdrażania strategii sprzedażowych, przez budowanie lejków sprzedażowych, aż po optymalizację procesów zakupowych.

Jako doświadczona zdalna menadżerka, pomaga przedsiębiorcom nie tylko w organizacji codziennych zadań, ale przede wszystkim w działaniach sprzedażowych: przygotowywaniu ofert, komunikacji z klientem, obsłudze zapytań ofertowych oraz tworzeniu treści, które realnie wpływają na konwersję.

Agnieszka Kowalska prowadzi również indywidualne szkolenia z zakresu sprzedaży internetowej i automatyzacji procesów sprzedażowych. Jej klienci uczą się, jak skutecznie pozyskiwać i obsługiwać klientów online, budować relacje sprzedażowe i prowadzić biznes nastawiony na wyniki. Wspierała również osoby rozpoczynające pracę jako wirtualni asystenci, ucząc je, jak świadczyć usługi, które zwiększają sprzedaż i wartość biznesową dla klientów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Podstawa prawna zwolnienia z VAT: art.43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług.
- Przerwy są elastyczne i dostosowane do potrzeb uczestników
- Dostawca Usług zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28 lipca 2023 r. w sprawie rejestru podmiotów świadczących usługi rozwojowe, Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami oraz Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027. W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień, przed zapisem na usługę, prosimy o kontakt.

Organizator zapewnia materiały szkoleniowe w formie PDFu. Dostawa Usług zapewni osobie ze szczególnymi potrzebami na jej wniosek materiały dydaktyczne dostosowane do jej potrzeb.

Warunki techniczne

Warunki techniczne

Szkolenie prowadzone będzie w formule online z wykorzystaniem platformy Zoom.

Uczestnicy powinni dysponować urządzeniem z dostępem do Internetu (komputer, laptop lub tablet) wyposażonym w kamerę, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki.

Minimalne wymagania techniczne:

- stabilne łącze internetowe o prędkości co najmniej 10 Mb/s,
- aktualna wersja przeglądarki (zalecane: Google Chrome lub Firefox),
- możliwość instalacji i uruchomienia aplikacji Zoom (komputerowej lub mobilnej),
- podstawowe oprogramowanie biurowe (np. Microsoft Office lub bezpłatne alternatywy – LibreOffice, Google Docs).

Materiały szkoleniowe udostępniane będą w formie elektronicznej (PDF, prezentacje) za pośrednictwem Zooma lub wiadomości e-mail.

Zaleca się korzystanie z zestawu słuchawkowego w celu zapewnienia dobrej jakości dźwięku podczas spotkań.

Kontakt



Agnieszka Kowalska

E-mail info@pracownikzpasja.pl

Telefon (+48) 697 015 682